

## **Deutscher Ferienhausverband gibt Tipps im Umgang mit steigenden Nebenkosten in der Ferienwohnung**

Der DFV verrät, wie Vermieter von Ferienhäusern und Ferienwohnungen die Energiekrise für sich nutzen können und warum eine Schließung keine Lösung ist

**Berlin, 11.10.2022 Steigende Energie- und Nebenkosten treiben uns derzeit alle um. Auch Vermieter von Ferienwohnungen und Ferienhäusern sind davon betroffen und unsicher, wie sie darauf reagieren sollen. Der Deutsche Ferienhausverband gibt sieben Tipps zum Thema Preisgestaltung, Ausstattung und Kommunikation mit dem Urlaubsgast.**

### **1. Nachträgliche Preisanpassungen nur auf Kulanz durch den Gast**

„Für Ferienhausvermieter und Agenturen ist es sinnvoll, vorhandene Vermietungsverträge zu prüfen und Anpassungsmöglichkeiten auszuloten“, sagt Göran Holst, Vorsitzender des Deutschen Ferienhausverbands. „Ob eine Preisanpassung durchgeführt werden kann, kommt auf die Umstände des Einzelfalls an, insbesondere der vertraglichen und gesetzlichen Risikoverteilung. Die Rechtsprechung sieht die Preiskalkulation tendenziell im Risikobereich des Vermieters. Daher ist es extrem schwierig, die vorab vereinbarten Preise aufgrund von nachträglichen Preisentwicklungen nach oben zu korrigieren.“ Gastgeber könnten es auf einen Versuch ankommen lassen, auf Kulanzbasis des Urlaubsgastes eine nachträgliche Erhöhung zu erzielen. Um negative Bewertungen zu vermeiden, empfiehlt der Deutsche Ferienhausverband allerdings auf eine Preiserhöhung bei bestehenden Verträgen zu verzichten, sollte der Gast nicht darauf eingehen wollen.

### **2. Abrechnung nach Verbrauch kann abschreckend wirken**

Die Mieten für Ferienwohnungen und Ferienhäuser werden zumeist im Voraus bezahlt. Im Unterschied zu anderen Ländern ist es in Deutschland gang und gäbe, Energie- und Heizkosten pauschal in die Miete zu inkludieren. Einige Vermieter wollen in Zukunft allerdings nach tatsächlichem Verbrauch abrechnen. Laut Preisangabenverordnung (PAngV) ist dies möglich. Der DFV rät dennoch davon ab. Vermieter müssen auch den Zeitfaktor und die Kundenzufriedenheit im Blick behalten. Holst ergänzt: „Der zeitliche Aufwand für das Einholen der Messwerte, die separate Abrechnung für Strom und Gas,

#### **Pressekontakt:**

Pamela Premm, Tel. 01 78 - 4 07 76 95, E-Mail: [presse@deutscher-ferienhausverband.de](mailto:presse@deutscher-ferienhausverband.de)  
Geschäftsstellenleitung & politische Kommunikation: Michelle Schwefel, Tel. 01 51 - 68 13 90 93  
Deutscher Ferienhausverband e. V., Europaplatz 2, 10557 Berlin

das Schreiben von zusätzlichen Rechnungen und gegebenenfalls Mahnungen sowie die Zahlungskontrolle ist nicht zu unterschätzen und liegt oft höher als der zu erwartende Mehrertrag. Verträge, AGB und Kommunikationsmaterialien müssen ergänzend angepasst werden.“ Auch der Marketingaspekt spielt eine Rolle: Fällt die Endabrechnung zu hoch aus, kann das die Kundenzufriedenheit beeinträchtigen. „Urlaubsgäste können die Kosten im Vorfeld kaum abschätzen und entscheiden sich unter Umständen für ein anderes Ferienobjekt, das mit einem pauschalen Mietpreis wirbt. Zufriedene Gäste und gute Bewertungen sind wichtiger als genau abgerechnete Kostensteigerungen von Gas und Strom“, erklärt Holst.

### **3. Preise konkret kommunizieren**

Für den Urlaubsgast ist es wichtig zu wissen, woran er ist. Ein Hinweis im Vertrag, dass aufgrund der Preissteigerung weitere Anpassungen der Energiepreise jederzeit notwendig sein können, ist nicht ausreichend konkret, um diese auch durchzusetzen. Ist ein konkreter Strompreis im bereits geschlossenen Vertrag angegeben, darf hier keine nachträgliche Preiserhöhung vorgenommen werden. Um die Kosten zukünftig abzufedern, empfiehlt der Deutsche Ferienhausverband je nach Ausstattung und Beschaffenheit des Gebäudes einen moderaten Aufschlag von beispielsweise zehn Prozent auf den Mietpreis. „Das ist eine Preissteigerung, die auch für Gäste vertretbar ist und noch bei Weitem unter dem liegt, was andere Übernachtungssegmente aufrufen“, sagt Holst.

### **4. Im Winter vermieten und Einnahmen sichern**

Einige Vermieter von Ferienwohnungen und Ferienhäusern überlegen derzeit, ob sie ihre Ferienunterkunft während der Wintersaison schließen. „Wir können nur davon abraten“, sagt Holst. „Es ist immer besser zu vermieten und Einnahmen zu generieren als die Unterkunft gar nicht erst anzubieten. Die Einnahmen werden zwar unter Umständen geringer ausfallen und die Rendite schmälern, dennoch werden die Preise nicht derart explodieren, dass sich eine Vermietung nicht mehr lohnt.“ Ferienhäuser und Ferienwohnungen haben sich in den letzten Jahren zu beliebten Ganzjahresdomizilen gemausert und werden je nach Standort auch in der Nebensaison und in den Winterferien gut gebucht. Zudem fallen auch bei Leerstand fixe Kosten und Gebühren an. Und ein regelmäßig bewohntes Objekt bleibt besser instand.

#### **Pressekontakt:**

Pamela Premm, Tel. 01 78 - 4 07 76 95, E-Mail: [presse@deutscher-ferienhausverband.de](mailto:presse@deutscher-ferienhausverband.de)  
Geschäftsstellenleitung & politische Kommunikation: Michelle Schwefel, Tel. 01 51 - 68 13 90 93  
Deutscher Ferienhausverband e. V., Europaplatz 2, 10557 Berlin

## 5. Smarte Lösungen in der Ferienunterkunft installieren

Mit dem Einsatz von smarten Steckdosen, wassersparenden Duschköpfen und LED-Leuchten können Vermieter relativ schnell und kostengünstig ihre Ferienwohnung umrüsten. Eine intelligente Licht- und Heizungssteuerung, die über App geregelt wird, schont die Umwelt und spart Energie und Geld. Der Vermieter hat so die Möglichkeit, den Energieverbrauch seiner Gäste zu verfolgen und gegebenenfalls gegenzusteuern. Eine Vernetzung von Rollläden und Sonnensensoren mit dem Heizsystem spart zusätzliche Kosten. Auch hierbei ist Kommunikation gefragt. „Jeder Mensch hat ein anderes Wärmeempfinden. Man kann den Urlaubsgast freundlich darauf hinweisen, Bescheid zu geben, falls es ihm zu kühl ist“, sagt Holst. Ob sich ein Smart Home lohnt, muss jeder Vermieter für sich selbst entscheiden. „Die Preisspanne reicht von ein paar hundert Euro für einfache Lösungen bis hin zu einigen tausend Euro für komplette Smart-Home-Systeme. Hier ist eine gute Kalkulation und Beratung unabdingbar.“

## 6. Urlaubsgäste sensibilisieren

Die beste Smart-Home-Lösung hilft nicht, wenn sich Urlauber nicht ressourcenschonend verhalten. Eine Chance für Vermieter besteht in der Kommunikation mit dem Urlaubsgast. So können Anbieter die Gästemappe oder eine Checkliste nutzen, um den Gast im Sinne des Umweltschutzes, der Nachhaltigkeit und der steigenden Energiekosten konkret um aktive Unterstützung zu bitten. Anreichern können Gastgeber diese Informationen mit Tipps zum richtigen Lüften und Heizen sowie zum Umgang mit Elektrogeräten oder zum Wassersparen im Alltag. „Jeder Gastgeber kann aktiv werden und zur allgemeinen Aufklärung beitragen. Wer die Tipps und Fakten sympathisch verpackt, wird auf offene Ohren stoßen“, sagt Holst. „Entscheidend ist, den Urlaubsgast zu motivieren und darauf aufmerksam zu machen, wie er zu einem umweltbewussten Urlaub beitragen kann.“ Gastgeber können auch spielerische Elemente einbauen. Denkbar wären Familien-Challenges zum Energiekostensparen. Urlauber, die in einem vorher definierten Verbrauchsrahmen bleiben, erhalten als Dank beispielsweise ein Goodie in Form eines Gutscheins.

## 7. Mit Preisvorteilen werben

Ferienwohnungen und Ferienhäuser sind so beliebt wie nie. Hinzukommt der unschlagbare Preisvorteil im Vergleich zu anderen Urlaubsformen. Holst erklärt: „Die Preise steigen pro Objekt, nicht pro Kopf. Das ist der große Vorteil im Vergleich zu

### Pressekontakt:

Pamela Premm, Tel. 01 78 - 4 07 76 95, E-Mail: [presse@deutscher-ferienhausverband.de](mailto:presse@deutscher-ferienhausverband.de)  
Geschäftsstellenleitung & politische Kommunikation: Michelle Schwefel, Tel. 01 51 - 68 13 90 93  
Deutscher Ferienhausverband e. V., Europaplatz 2, 10557 Berlin

anderen Übernachtungskategorien. Wenn eine vierköpfige Familie pro Nacht zehn Prozent mehr, das heißt 88 Euro statt 80 Euro zahlt, dann ist das eine Preissteigerung von zwei Euro pro Person und Nacht. Wenn sich zwei befreundete Paare oder zwei Familien die Kosten teilen, dann liegen die Einsparungen noch höher. Und genau damit sollten auch Vermieter werben.“

## **Über den Deutschen Ferienhausverband e. V.**

Der Deutsche Ferienhausverband mit Sitz in Berlin wurde im Dezember 2013 gegründet und ist Deutschlands größter Branchenverband im Ferienhausegment. Ziel des Verbands ist es, die Interessen der Ferienimmobilienbranche gegenüber Wirtschaft und Politik zu vertreten und Urlaubern durch die Entwicklung einheitlicher Qualitätsstandards Hilfestellung bei der Online-Buchung von Feriendomizilen an die Hand zu geben. Der Deutsche Ferienhausverband engagiert sich im Aktionsbündnis Tourismusvielfalt. Info: [www.deutscher-ferienhausverband.de](http://www.deutscher-ferienhausverband.de)

## **Pressekontakt:**

Pamela Premm, Tel. 01 78 - 4 07 76 95, E-Mail: [presse@deutscher-ferienhausverband.de](mailto:presse@deutscher-ferienhausverband.de)  
Geschäftsstellenleitung & politische Kommunikation: Michelle Schwefel, Tel. 01 51 - 68 13 90 93  
Deutscher Ferienhausverband e. V., Europaplatz 2, 10557 Berlin